

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu daerah di wilayah Jawa Timur yang memiliki kemampuan menghasilkan beragam produk pertanian. Tanaman pangan, tanaman perkebunan, tanaman hortikultura, perikanan dan juga peternakan merupakan beberapa contoh dari produk yang dihasilkan. Salah satunya di kawasan Kecamatan Tegalsari yang memiliki potensi budidaya kacang tanah. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), didapatkan bahwa Kecamatan Tegalsari menghasilkan produksi 40 ton kacang tanah dengan luas lahan 28 ha (BPS Banyuwangi, 2020).

Menurut Asriadi (2012) *dalam* Simbolon dan Sinaga (2020) kacang tanah (*Arachis hypogaeae L*) merupakan salah satu tanaman pangan yang populer di masyarakat pada umumnya, dapat dikonsumsi baik secara langsung maupun diolah dengan cara yang lazim ataupun kekinian. Kacang tanah merupakan salah satu jenis tanaman polong-polongan yang dapat memberikan gizi lebih, terutama sebagai sumber protein dan lemak nabati.

Kacang tanah bisa diolah dengan berbagai macam cara, seperti sambel pecel, rempeyek kacang, kacang bawang, kacang telur, ting-ting kacang, dan sebagainya. Sambel pecel merupakan salah satu jenis sambal yang terbuat dari kacang tanah yang digiling dengan berbagai bahan, seperti cabai, gula merah, bawang putih, daun jeruk, buah asam, dan garam. Sambel pecel yang dipasarkan saat ini memiliki struktur yang padat, konsumen hanya perlu menghancurkannya dan menambahkan air panas sebelum mengonsumsinya.

Tampilan kemasan mempunyai dampak yang besar bagi suatu produk, karena melalui kemasan tersebut pembeli menerima pesan dari informasi yang tertuang pada kemasan, baik melalui informasi yang tertulis pada kemasan tersebut, maupun dari kemasan itu sendiri yang memberikan suatu kesan yang luar biasa menurut pelanggan, sehingga pelanggan dapat memilih untuk membeli atau tidak barang tersebut (Apriyanti, 2018). “*The Product is The Package*” atau produk ditentukan oleh kemasan yang diterapkan padanya, mutu kemasan

ditinjau berdasarkan kemampuannya dalam melaksanakan fungsinya, khususnya kemasannya harus lebih estetik dibandingkan barang yang dibungkusnya (Nugraheni, 2018).

Usaha pengemasan sambel pecel ini dibuat agar menjadi peluang usaha serta peningkatan inovasi kemasan sambel pecel yang awalnya hanya dikemas dengan plastik yang diberi label sablon sederhana menjadi lebih inovatif yakni dikemas dengan toples plastik kekinian untuk meningkatkan nilai tambah produk sambel pecel, sehingga proses perubahan kemasan ini diharapkan akan menambah daya tarik konsumen terhadap produk yang akan dibeli. Oleh sebab itu, analisis terhadap usaha pengemasan sambel pecel “Pecels Pride” perlu dilakukan untuk mengukur dan mengetahui tingkat kelayakan usaha dengan menggunakan analisis *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return On Investmen* (ROI).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan, maka dapat dirumuskan beberapa masalah yaitu, sebagai berikut:

1. Bagaimana proses pengemasan sambel pecel “Pecels Pride” di Desa Tegalsari Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi?
2. Bagaimana analisis usaha pengemasan sambel pecel “Pecels Pride” di Desa Tegalsari Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi?
3. Bagaimana pemasaran produk sambel pecel “Pecels Pride”?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan pembuatan laporan tugas akhir yaitu, sebagai berikut:

1. Mampu melakukan proses pengemasan sambel pecel “Pecels Pride” di Desa Tegalsari Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.

2. Mampu melakukan analisis usaha pengemasan sambel pecel “Pecels Pride” di Desa Tegalsari Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi.
3. Mampu melakukan pemasaran produk sambel pecel “Pecels Pride”.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, maka laporan tugas akhir ini diharapkan dapat bermanfaat, diantaranya sebagai berikut:

1. Memberikan informasi bagi para pengusaha makanan khususnya sambel pecel bahwa pengemasan makanan yang tepat dapat meningkatkan minat para calon pembeli serta mampu meningkatkan nilai jual produk.
2. Meningkatkan jiwa kewirausahaan untuk mahasiswa.
3. Sebagai referensi mahasiswa dan masyarakat yang ingin mencoba berwirausaha dengan cara pengemasan produk jadi.